

Preguntas frecuentes de los vendedores de farmacias

¿Qué garantía me ofrece el concertar la compraventa con CIMA CONSULTORES?

- 1.- CIMA está en el mercado de la oficina de farmacia desde 1991.
- 2.- CIMA dispone de una plantilla de 26 empleados en nómina con amplia experiencia.
- 3.- CIMA basa su éxito en que analiza en profundidad cada farmacia en venta presentando a los compradores todas las posibilidades de éxito.
- 4.- CIMA garantiza una absoluta confidencialidad (por escrito) de los datos obtenidos ya sean de la parte vendedora como de la parte compradora.

¿Puedo aportar mi notario para la firma de la escritura de compraventa?

- 1.- CIMA ofrece el servicio de una notaría en concreto, pero ello no supone el que si desea se puede firmar en cualquier notaría pues la función del Notario es dar fe de la transacción comercial efectuada.
- 2.- Nuestra notaría dispone de formatos de escrituras ampliamente contrastados por CIMA lo que nos da la seguridad que todo el texto cumple los requisitos exigidos por nosotros.

¿Qué factores influyen en el precio de venta de una farmacia?

Fijarnos sólo en un coeficiente multiplicador que se aplica sobre las ventas de los doce últimos meses es gran error tanto para la parte vendedora como para la compradora.

Por eso en CIMA, cuando valoramos el precio por el que se debe vender una farmacia, tenemos muy en cuenta hasta diecisiete conceptos que van desde la ubicación tanto en el barrio como en la propia población, su facturación y la división de la misma (venta libre, seguro, dermofarmacia, ortopedia, etcétera) , la superficie en metros cuadrados del local, el contrato de arrendamiento, la decoración, el número y antigüedad de los empleados, la subrogación total o parcial de los mismos, su salario y comisiones, el número de repartos al día de los mayoristas, la cercanía o no un ambulatorio, las ventas a residencias, el motivo de la venta y otras más que puede solicitar la parte compradora porque sabemos que cada uno tiene sus preferencias en los muchos conceptos a valorar de una oficina de farmacia.

El fin primero y último es lograr la plena satisfacción de la operación por ambas partes.

¿Quién se encarga de los trámites anteriores y posteriores a la compraventa de la farmacia?

La compraventa de una farmacia supone efectuar una serie de trámites que van desde la solicitud al correspondiente colegio de farmacéuticos, permisos municipales, redacción –si procede- del contrato de alquiler, documento de arras, baja en Hacienda, baja o cambios en la Tesorería de la Seguridad Social, inspección y autorización de Sanidad, etcétera.

Estas acciones y algunas más relacionadas con la transacción comercial las realiza siempre CIMA.

A la posible pregunta de "los trámites los puedo efectuar yo y así me ahorro unos costes", le respondemos que CIMA incluye en sus costes tanto los trámites anteriores como los posteriores a la compraventa, de esta manera los mismos se efectúan en forma y plazo al tiempo que, de ser necesario, permite hacer un seguimiento de estos.

No podemos hacer ninguna excepción a esta norma ya que nuestro protocolo interno lo exige así, siendo esta la única forma de garantizar que no habrá ningún problema posterior.

¿Cuándo se firma el contrato de arrendamiento o la escritura de compraventa del local?

Previamente a la firma definitiva ante notario de la escritura de compraventa se deben hacer sendos escritos de compromiso de alquiler o venta del local y de transmisión del negocio.

Esos escritos pueden ser o un precontrato de compraventa en documento privado en el que se pagan o bien una cantidad a cuenta o unas arras que suelen penitenciales, es decir, que si se incumplen por el futuro comprador, éste las pierde y si incumple el compromiso la parte vendedora, debe devolverlas dobladas.

En estos documentos se pactan unas fechas límite para que la parte compradora busque financiación, acabe de hacer sus números, localice decoradores si es que quiere cambiar la decoración de la farmacia o, simplemente busque una fecha que le agrade o que le interese por cualquier motivo.

Decidida la fecha última, se procede a la firma de los documentos generados, se pagan las cantidades pendientes, se constituyen depósitos, se firman hipotecas, etcétera.

¿Cómo funciona el sistema de aviso a los posibles compradores de que CIMA dispone de una farmacia de las características solicitadas?

El primer contacto de un posible vendedor de una farmacia debe hacerse siempre a través de un correo electrónico de identificación que se encuentra en el apartado "Contacta con nosotros" de nuestra web. Este es el único sistema que utiliza para el primer contacto.

Recibido el correo electrónico, CIMA se encarga de ponerse en contacto por el sistema deseado por el futuro comprador para definir su interés por vender su farmacia para posteriormente generar una completa ficha con todos los datos de la misma que servirán para determinar el precio de venta.

Cerrado el trato a través de una orden de venta, CIMA inserta en su página web "ventafarmacias.com" las características de la misma y lo comunica inmediatamente a aquellos posibles compradores que, de acuerdo con el perfil que nos han dado, pudiesen estar interesados en adquirir esa oficina de farmacia.

A partir de estos momentos, la negociación se personaliza hasta llegar o no a buen fin la operación, asegurando CIMA que sólo se le presentará a la parte vendedora posibles compradores con un alto interés por su farmacia, evitando siempre visitas de las que nosotros llamamos "de relleno".

CIMA no atiende telefónicamente las llamadas de aquellas personas que nosotros llamamos "clientes anónimos" y que sólo se identifican telefónicamente. En estos casos invitamos a estas personas a que abran nuestra página web "ventafarmacias.com" y se identifiquen como potenciales compradores o vendedores.

¿Qué debo hacer después de vender mi farmacia?

Lo primero de todo: estar satisfecho por haber realizado una buena operación comercial (tal vez la más importante de su vida).

En segundo lugar definir lo que piensa hacer usted acerca del modo de vivir en el futuro. Las opciones son infinitas y están lógicamente ligadas a la edad, al patrimonio, a otras fuentes de ingresos, vinculaciones con los hijos, deudas existentes, reinversión en otro negocio y, si se deja de trabajar, al estilo de vida deseado.

Después de venderse una farmacia, surgen como por arte de magia muchos asesores con la sana intención de ayudar a colocar el dinero. Desde parientes (el famoso "cuñado listo"), al director del banco o caja de ahorros de la esquina, el amigo que logra de su dinero un rendimiento que nos hace abrir la boca de asombro o un hijo que quiere independizarse.

Nuestro consejo universal:

- 1.- El dinero es suyo y con él hará lo más conveniente
- 2.- Diversifique
- 3.- Sólo atienda a verdaderos especialistas

- 4.- Sin desprestigiarlos, cuidado con los asesores de patrimonios de los bancos y cajas de ahorro
- 5.- Recela de las propuestas colocación del dinero con rendimientos elevados, suelen tener mucho riesgo
- 6.- No empiece a repartir “en vida” a los hijos sin consultar a un fiscalista
- 7.- Con la información obtenida: decida sin presiones

CIMA dispone de un equipo de expertos que le orientarán con neutralidad sobre todos estos asuntos.